جون
2026

BEEMAKAR
Monthly Karachi

بیمہ کار

theinsurerbeemakar.com

Registration No.MC-1436



انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان کے وفد کی چیئرمین ایس ای سی پی سے ملاقات

ادا ریہ

آپ جہاں بھی ہیں، ایک
لمحے کے لیے رک جائیے

اپنا محاسبہ کیجیے



نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ اور گولوٹلو کے مابین مفاہمتی یادداشت پر نیشنل انشورنس کے ایگزیکٹو ڈائریکٹر کارپوریٹ سروسز طارق عزیز اور گولوٹلو کے معیز محمد دستخط کر رہے ہیں



فصلوں کے قرضوں کی انشورنس اسکیم کے معاہدے کے موقع پر آدم جی انشورنس کے چیف ایگزیکٹو محمد علی زیب دستخط کر رہے ہیں



پاک قطر جنرل کے چیف ایگزیکٹو ثاقب ذیشان، ایڈیٹر بیمہ کار عطا خان کو طغرا پیش کر رہے ہیں

انشورنس طاقت کا کھیل نہیں



شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر، سی ایف او، آصف رمضان، سنبل فراز، ظفر حسنین کا جے بی بوڈا کی ٹیم کے ہمراہ گروپ فوٹو



داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کو تکافل کے شعبے میں برانڈ آف دی ایئر 2025 کا ایوارڈ



آئی جی آئی جنرل انشورنس اور نیون انر جی کے درمیان شراکت داری کا معاہدہ



ای ایف یو لائف اور Unikrew Solutions کے اسٹریٹیجک شراکت داری معاہدے کے موقع پر EFU Life کے چیف ایگزیکٹو محمد علی احمد اور دیگر



’’جون کا جنون‘‘ مہم کے دوران اسٹیٹ لائف کے ڈویژنل ہیڈ مارکیٹنگ میاں رضوان مجید کا محمد اصغر اور دیگر استقبال کر رہے ہیں



آدم جی لائف سیلز کنونشن بھوربن 2026 کے شرکاء کا گروپ فوٹو



محمد مشرف
ایریا سیلز ڈائریکٹر
(شمالی ریجن) پاک قطر گروپ

A Banking Insurance News Magazine
Monthly BEEMAKAR Karachi
بیمہ کار
جلد نمبر 36 | جون 2026ء | شمارہ نمبر 06

Registration No.MC-1436
www.beemakar.com
twitter.com/beemakar
facebook.com/Beemakr
linkedin.com/in/ata-khan-42a05154

خط و کتابت اور سالانہ خریداری کے لیے بینک ڈرافٹ یا پے آرڈر Monthly Beemakar کے نام پر اس پتے پر بھیجیں:
ایڈیٹر بیمہ کار، R-3، Row-05،
بلاک A، نیشنل سیمنٹ ہاؤسنگ سوسائٹی
گلشن اقبال، بلاک A-10، کراچی
طابع فضلی سنز، اُردو بازار، کراچی
قیمت فی شمارہ 250 روپے
سالانہ خریداری 2500 روپے
تصاویر اور خبریں ای میل کریں:
beemakar@gmail.com
ایس ایم ایس: 0312-2220939
دبئی میں ہمارے نمائندے عبدالرحیم راؤ
فون نمبر: +971527398258

اِس شمارے میں

اداریہ
اپنا محاسبہ کیجیے!
آدم جی لائف تاشقند کنونشن 2026
محمد مشرف
ایریا سیلز ڈائریکٹر پاک قطر شمالی ریجن سے انٹرویو
انشورنس کا شعبہ تکافل منتقلی کی تیاری میں مصروف
پاک قطر فیملی تکافل کے سی ای او سے بات چیت
جون کا جنون۔۔۔ اسٹیٹ لائف
انشورنس طاقت کا کھیل نہیں۔۔۔ ذوالفقار علی خان
صغیر احمد کی اچانک وفات
انجینئرنگ انشورنس کے ممتاز ماہر
مرزا علی محمود انتقال کر گئے
کیا انشورنس جنگ کے بعد
معیشتوں کی بحالی میں معاون ہے؟
محمد سلیم سلطان جہانگیر
میری نئی کتاب۔۔۔ میں کون ہوں؟
پاکستان میں کارپوریٹ ہیلتھ پر کلیمز کا بڑھتا ہوا دباؤ
آئی اے پی کے وفد کی
چیئرمین ایس ای سی پی سے ملاقات
نیشنل انشورنس اور گولوٹلو کے درمیان معاہدہ
ٹویوٹا پاکستان اور آدم جی انشورنس کے درمیان معاہدہ

اداریہ



آپ جہاں بھی ہیں، ایک لمحے کے لیے رک جائیے

اپنا محاسبہ کیجیے

کیا آپ اپنی آنکھوں پر دباؤ محسوس کر رہے ہیں؟ کیا آپ کرسی پر بیٹھے ہوئے بھی اپنے کندھوں کو غیر ضروری طور پر سکیڑے ہوئے ہیں؟ کیا آپ کے چہرے کے پٹھے اور اعصاب تناؤ کا شکار ہیں؟

اگر ایسا ہے تو سمجھ لیجیے کہ آپ کا جسم خاموشی سے آپ کو ایک پیغام دے رہا ہے۔ جب تک آپ اپنے جسم کو ڈھیلا نہیں چھوڑیں گے، آپ اعصابی تناؤ سے پوری طرح آزاد نہیں ہو سکیں گے۔

کبھی غور کیا ہے کہ ذہنی کام کرتے ہوئے ہم اپنے جسم میں غیر ضروری کھنچاؤ کیوں پیدا کر لیتے ہیں؟ حالانکہ سوچنے کے لیے صرف دماغ کی ضرورت ہوتی ہے، مگر ہم آنکھوں، جبڑوں، گردن، کندھوں اور چہرے کے پٹھوں تک کو بلاوجہ تناؤ میں مبتلا کر دیتے ہیں۔ یہی غیر ضروری کھنچاؤ آہستہ آہستہ اعصابی تھکن، بے چینی اور جسمانی تھکاوٹ کا سبب بنتا ہے۔ ہم ایسا بوجھ بھی اٹھائے ہوئے ہوتے ہیں، جس کی ہمیں کوئی ضرورت نہیں ہے۔ ہم سب ہی اپنے اندر کچھ نہ کچھ اٹھائے پھرتے ہیں۔ کوئی پرانی ندامت، پرانی ناراضگی، پرانی ناکامی، پرانا دھوکا، پرانی پہچان، پرانا درد، پرانے خیالات، پرانے رویئے، پرانے طریقے، پرانے نظریئے۔ حتیٰ کہ کبھی کبھی پرانی کامیابی بھی انسان کو آگے بڑھنے سے روکے رکھتی ہے۔

کچھ چیزیں ایک وقت میں ہماری کہانی کا حصہ ہوتی ہیں، مگر ہمیشہ کے لیے ہماری پہچان نہیں ہوتیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ ہم کبھی کبھی ماضی کو اتنی مضبوطی سے پکڑ لیتے ہیں کہ مستقبل کو پکڑانے کے لئے ہمارا کوئی ایک ہاتھ بھی دستیاب نہیں ہوتا۔

اس کا علاج صرف ایک ہے بھولنا، غیر ضروری سوچوں سے نجات اور آرام......

لہٰذا کام کرتے ہوئے بھی آرام کرنا سیکھیے۔ یاد رکھیے، آرام صرف سونے کا نام نہیں، بلکہ کام کے دوران بھی جسم اور ذہن کو غیر ضروری تناؤ سے آزاد رکھنے کا نام ہے۔

بلاشبہ آرام کرنا اتنا آسان نہیں جتنا سننے میں لگتا ہے، کیونکہ اس کے لیے برسوں پرانی عادتوں کو بدلنا پڑتا ہے۔ اپنے جسم کو ڈھیلا چھوڑنا، پٹھوں کو غیر ضروری کھنچاؤ سے آزاد رکھنا اور سکون کے ساتھ کام کرنا بھی ایک ایسی عادت ہے جسے مسلسل مشق سے اپنایا جا سکتا ہے۔ آپ دنیا میں خوش قسمت ہیں۔ اللہ نے آپ کو صحت کی دولت، ہاتھ پاؤں کی سلامتی سے نواز رکھا ہے۔ اس پر خوش ہو جائیے۔ قدرت نے جو کچھ آپ کو دیا ہے۔ اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں۔ اپنی عادتیں تبدیل کریں۔ خوش آئند بات یہ ہے کہ بری عادتیں چھوڑی جا سکتی ہیں، اور اچھی عادتیں اختیار کی جا سکتی ہیں۔ اگر آپ روزانہ شعوری طور پر اپنے جسم کو پرسکون رکھنے کی مشق کریں تو نہ صرف آپ کی اعصابی تھکن کم ہو گی بلکہ آپ کی توجہ، کارکردگی اور ذہنی سکون میں بھی نمایاں اضافہ ہو گا۔



آدم جی لائف تاشقند کنونشن 2026



آدم جی لائف تاشقند کنونشن 2026 بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے سیلز چیمپئنز کو خراجِ تحسین پیش کرنے کے لیے منعقد کیا گیا، یہ ایک شاندار اور یادگار تجربہ تھا۔ خوبصورت شہر تاشقند کے دلکش ماحول میں منعقد ہونے والا یہ کنونشن سیلز چیمپئنز کو اعزاز، باہمی روابط اور حوصلہ افزائی کا بہترین امتزاج ثابت ہوا۔

یہ آدم جی لائف کے اعلیٰ کارکردگی دکھانے والے ساتھیوں کے لیے اپنی کامیابیوں کا جشن منانے، یادگار لمحات سمیٹنے اور نئے جذبے کے ساتھ واپس لوٹنے کا ایک منفرد موقع تھا، تاکہ وہ مستقبل میں بھی کامیابی کے نئے معیار قائم کرسکیں۔ کیونکہ جب افراد کی محنت اور کامیابی کو سراہا جاتا ہے تو وہ مزید بلند اہداف حاصل کرنے کے لیے پہلے سے زیادہ پُرعزم ہوجاتے ہیں۔









آدم جی لائف اشورنس اور نیم کے درمیان ڈیجیٹل پریمیم کلیکشن کے فروغ کے لیے مفاہمتی یادداشت پر دستخط



آدم جی لائف اشورنس نے نیم (Neem) کے ساتھ ایک مفاہمتی یاداشت (Mou) پر دستخط کیے ہیں تاکہ ڈیجیٹل پریمیئم کلیکشن کے نظام کو مزید مضبوط کیا جاسکے اور صارفین کے لیے ادائیگی کا عمل زیادہ آسان، محفوظ اور تیز بنایا جاسکے۔ اس شراکت داری کے تحت مختلف ڈیجیٹل ادائیگی ذرائع کے ذریعے پریمیم کی وصولی ممکن ہوگی، جبکہ شناخت کی تصدیق بھی اسی عمل کا حصہ ہوگی۔ اس سے ادائیگیوں میں شفافیت بڑھے گی اور ریکارڈ کو بہتر انداز میں برقرار رکھنے میں مدد ملے گی۔ مستقبل میں دونوں ادارے جدید ڈیجیٹل مالیاتی سہولتوں پر بھی مل کر کام کریں گے تاکہ صارفین کو مزید بہتر خدمات فراہم کی جاسکیں۔ یہ شراکت داری آدم جی لائف اشورنس کے ڈیجیٹل جدت، محفوظ مالیاتی خدمات اور بہتر صارف تجربے کے عزم کی عکاس ہے۔



آدم جی لائف اشورنس کا فادرز ڈے پروگرام: ”بابا، ذرا آرام کیجیے“

فادرز ڈے کے موقع پر آدم جی لائف اشورنس نے اپنے کارپوریٹ سماجی ذمہ داری (CSR) نگہبان پروگرام کے تحت کِرن فاؤنڈیشن کے تعاون سے ”بابا، ذرا آرام کیجیے“ کے عنوان سے ایک خصوصی آرٹ تھراپی سیشن کا انعقاد کیا۔ جس میں فادرز نے شرکت کی۔ یہ شام فادرز کے لیے خود احتسابی، جذبات کے اظہار، ذہنی آسودگی اور باہمی تعلق کو مضبوط بنانے کے نام رہی۔ شرکاء نے آرٹ کے ذریعے اپنے احساسات اور زندگی کے تجربات کا اظہار کیا، جس سے انہیں اپنے جذبات کو بہتر انداز میں سمجھنے اور دوسروں سے اپنے خیالات کا تبادلہ کرنے کا موقع ملا۔ اس سیشن کی مؤثر اور خوشگوار میزبانی علی مرتضیٰ نے کی، جنہوں نے ایک ایسا پُرسکون اور حوصلہ افزا ماحول فراہم کیا جہاں باپ کچھ دیر کے لیے روزمرہ کی مصروفیات سے ہٹ کر اپنے لیے وقت نکال سکیں، اپنے جذبات کا اظہار کرسکیں اور سکون کے چند لمحے گزار سکیں۔

STATE LIFE
INSURANCE CORPORATION OF PAKISTAN

جون کا جنون

اسٹیٹ لائف کی مارکیٹنگ فورس کا نئے ریکارڈ قائم کرنے کا عزم

اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن کی روایتی مہم 'جون کا جنون' اس بار پھر بھرپور جوش وجذبے کے ساتھ شروع ہوگئی۔ کمپنی کی مارکیٹنگ فورس نے 2026 کے دوران نئی کامیابیوں اور ریکارڈز کے حصول کے عزم کا اظہار کرتے ہوئے 'چھ ریجنز، چھ دورے' مہم میں شمالی ریجن کا دورہ کیا۔ اسلام آباد میں سیکٹر ہیڈز کانفرنس منعقد کی گئی۔ بعد ازاں راولپنڈی میں ایریا منیجرز اور سینئر سیلز منیجرز کے ساتھ ایک خصوصی اجلاس کا انعقاد کیا گیا۔ راولپنڈی زون کو اسٹیٹ لائف کا نمبرون زون قرار دیا گیا، جہاں مارکیٹنگ ٹیم نے غیر معمولی جوش، عزم اور پیشہ ورانہ وابستگی کا مظاہرہ کیا۔



اجلاس کے دوران اسٹیٹ لائف کی مارکیٹنگ فورس کے جذبے، محنت اور کارکردگی کو سراہتے ہوئے اس اعتماد کا اظہار کیا گیا کہ ادارہ رواں سال بھی نئے سنگ میل عبور کرے گا اور نمایاں کاروباری اہداف حاصل کرے گا۔ اس موقع پر اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن کے چیئرمین شعیب جاوید حسین کی متحرک قیادت کو خراجِ تحسین پیش کیا گیا۔ شرکا نے اس عزم کا اظہار کیا کہ ان کی قیادت میں اسٹیٹ لائف سال 2026 میں نئے ریکارڈ قائم کرتے ہوئے اپنی ترقی کے سفر کو مزید تیز کرے گی اور قومی انشورنس صنعت میں اپنی قائدانہ حیثیت کو مزید مستحکم بنائے گی۔

اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن کے لاہور سینٹرل زون نے "جون کا جنون" مہم کے تیسرے روز شاندار جذبے، غیر معمولی عزم اور بھرپور ٹیم ورک کا مظاہرہ کرتے ہوئے جون 2026 کو زون کی تاریخ کا ایک یادگار اور ریکارڈ ساز مہینہ بنانے کے عزم کا اعادہ کیا۔ اس موقع پر فیلڈ فورس اور ایریا مینیجرز نے اسٹیٹ

> شرکا نے اس عزم کا اظہار کیا کہ ان کی قیادت میں اسٹیٹ لائف 2026 میں نئے ریکارڈ قائم کرتے ہوئے اپنی ترقی کے سفر کو مزید تیز کرے گی اور قومی انشورنس صنعت میں اپنی قائدانہ حیثیت کو مزید مستحکم بنائے گی۔

لائف کے چیئرمین شعیب جاوید حسین کی جانب سے فیلڈ فورس کے لیے متعارف کرائے گئے پرکشش مراعاتی پیکج پر ان کا تہہ دل سے شکریہ ادا کیا۔ شرکاء نے چیئرمین اسٹیٹ لائف کی دوراندیش قیادت اور مارکیٹنگ ٹیم کے لیے مسلسل تعاون کو خراجِ تحسین پیش کرتے ہوئے اس عزم کا اظہار کیا کہ محنت، لگن، ٹیم ورک اور پیشہ ورانہ جذبے کے ساتھ لاہور سینٹرل زون نئی کامیابیاں حاصل کرے گا اور 'جون کا جنون' مہم کو ریکارڈ ساز نتائج میں تبدیل کرے گا۔



انشورنس شعبہ تکافل منتقلی کی تیاری میں مصروف



وقاص احمد
چیف ایگزیکٹو آفیسر
پاک قطر فیملی تکافل

کراچی: پاکستان کا انشورنس شعبہ شریعت کے مطابق نظام تکافل کی جانب منتقلی کی تیاری کر رہا ہے، کیونکہ ملک سود سے پاک اسلامی مالیاتی نظام کے ہدف کے حصول کی جانب پیش رفت کر رہا ہے۔ تاہم اس سفر میں ری تکافل گنجائش کی کمی اور شریعت کے مطابق سرمایہ کاری کے محدود ذرائع جیسے چیلنجز موجود ہیں، جن کے حل کے لیے ریگولیٹری ادارے سرگرم عمل ہیں۔



پاکستان میں اسلامی مالیاتی خدمات مسلسل ترقی کر رہی ہیں اور تکافل کو اسلامی مالیاتی مصنوعات کے لیے صارفین کی دلچسپی کا اہم اشاریہ سمجھا جاتا ہے۔ سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) کی ایک رپورٹ کے مطابق 2024 میں فیملی تکافل کا حصہ زندگی کے بیمہ بازار میں 15 فیصد تک پہنچ گیا، جبکہ جنرل تکافل نے نان لائف انشورنس مارکیٹ میں 14 فیصد حصہ حاصل کیا۔ اس کے باوجود اسلامی انشورنس کی رسائی اسلامی بینکاری اور دیگر اسلامی مالیاتی اداروں کے مقابلے میں نسبتاً کم رہی۔ 2024 میں اسلامی بینکاری کا حصہ مجموعی بینکاری شعبے میں 25 فیصد جبکہ اسلامی نان بینکنگ مالیاتی اداروں کا حصہ 39 فیصد تھا۔

پاک قطر فیملی تکافل کے چیف ایگزیکٹو آفیسر وقاص احمد نے ایک انٹرویو میں بتایا کہ انشورنس کمپنیوں نے دسمبر میں اپنے بورڈ سے منظور شدہ تکافل منتقلی منصوبے ایس ای سی پی کو جمع کرا دیے تھے۔ ان منصوبوں کے تحت کمپنیوں کی تیاری اور ریگولیٹری منظوریوں سے مشروط طور پر 2029 تک مرحلہ وار تکافل میں منتقلی متوقع ہے۔ ان کے مطابق اس وقت صنعت کو دو بڑے چیلنجز کا سامنا ہے۔

پہلا چیلنج جنرل انشورنس کا ہے، جہاں بڑے خطرات کے لیے عالمی سطح پر مناسب ری تکافل انتظامات ابھی مکمل طور پر دستیاب نہیں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی کمپنی کسی بحری جہاز کا بیمہ کرتی ہے تو وہ خطرے کا صرف 10 فیصد اپنے پاس رکھتی ہے جبکہ 90 فیصد ری تکافل فراہم کنندہ کو منتقل کر دیتی ہے۔ تاہم عالمی سطح پر ری تکافل کی موجودہ گنجائش ابھی اتنی وسیع نہیں کہ تمام بڑے خطرات کا احاطہ کر سکے۔ وقاص احمد کے مطابق ایس ای سی پی نے بھی اس مسئلے کو تسلیم کیا ہے اور امکان ہے کہ پائیدار منتقلی کو یقینی بنانے کے لیے پانچ سے دس سال تک بعض عبوری انتظامات کی اجازت دی جائے۔

دوسرا اہم مسئلہ لائف انشورنس یا فیملی تکافل سے متعلق ہے، جہاں پالیسی ہولڈرز کی بچتوں کا انتظام کیا جاتا ہے۔ تکافل میں مکمل منتقلی کے لیے شریعت سے ہم آہنگ سرمایہ کاری کے مزید ذرائع اور آلات کی ضرورت ہوگی تاکہ صارفین کی بچتوں کو مؤثر انداز میں سرمایہ کاری کے مواقع فراہم کیے جا سکیں۔ پاکستان میں 26 ویں آئینی ترمیم کے بعد یکم جنوری 2028 تک معیشت سے سود کے خاتمے کا ہدف مقرر کیا گیا ہے۔ اسی تناظر میں ایس ای سی پی نے بھی 2028 کے اختتام تک مجموعی انشورنس صنعت میں اسلامی انشورنس کا حصہ 30 فیصد تک بڑھانے کا ہدف مقرر کیا ہے۔

دسمبر 2025 میں پاک قطر فیملی تکافل پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں فہرست شدہ ہونے والی پہلی فیملی تکافل کمپنی بن گئی۔ کمپنی کے مطابق ابتدائی عوامی پیشکش (آئی پی او) کا مقصد سرمایہ اکٹھا کرنا نہیں بلکہ ڈیجیٹل تبدیلی کے منصوبوں کو تقویت دینا تھا۔ گزشتہ سال ایس ای سی پی نے لائف انشورنس کمپنیوں کے لیے کم از کم ادا شدہ سرمائے کی شرط 70 کروڑ روپے سے بڑھا کر 3 ارب روپے جبکہ نان لائف کمپنیوں کے لیے 50 کروڑ روپے سے بڑھا کر 2 ارب روپے کر دی، جس پر 2030 تک مرحلہ وار عمل درآمد ہوگا۔

وقاص احمد کے مطابق ان کی کمپنی پہلے ہی 3.1 ارب روپے کے ادا شدہ سرمائے کے ساتھ تقاضے پورے کر رہی تھی، جبکہ آئی پی او کے بعد یہ سرمایہ بڑھ کر 3.2 ارب روپے ہو گیا، جس سے کمپنی 2028 تک مقررہ شرائط پر پورا اترتی رہے گی۔ ایس ای سی پی نے پہلی مرتبہ تقریباً 11 لائف انشورنس اور تکافل کمپنیوں کو ڈیجیٹل مصنوعات متعارف کرانے کی اجازت دی ہے، جبکہ ہر کمپنی کو رواں سال کم از کم دو ڈیجیٹل سیونگ پروڈکٹس متعارف کرانے کی ہدایت دی گئی ہے۔ پاک قطر فیملی تکافل مصنوعی ذہانت (اے آئی) اور ڈیجیٹل سروسز کے فروغ پر بھی توجہ دے رہی ہے۔ کمپنی نے ایک اے آئی سیلز چیٹ بوٹ تیار کر لیا ہے جو بیک وقت متعدد صارفین سے آن لائن رابطہ کر سکتا ہے، جبکہ مستقبل میں اے آئی پر مبنی کسٹمر سروس بوٹ متعارف کرانے کا بھی منصوبہ ہے۔ شاخوں کے حوالے سے کمپنی نے تنظیم نو کی حکمت عملی اختیار کی ہے۔ 125 شاخوں کی تعداد کم کر کے 75 کر دی گئی ہے، جبکہ کراچی اور لاہور سمیت بڑے شہروں میں نئی شاخیں کھولی جا رہی ہیں تاکہ ویلتھ مینجمنٹ مصنوعات کو فروغ دیا جا سکے۔ کمپنی نے مائیکرو سیونگز کے فروغ کے لیے پہلی بار ڈیجیٹل ایگریگیٹرز اور ٹیلی کام کمپنیوں کے ساتھ بھی شراکت داری شروع کی ہے، جس کے ذریعے کم آمدنی والے طبقات کے لیے تکافل اور بچت کی سہولیات زیادہ قابل رسائی بنائی جا رہی ہیں۔ پاکستان میں انشورنس کی رسائی اب بھی انتہائی کم ہے اور یہ مجموعی قومی پیداوار (جی ڈی پی) کے ایک فیصد سے بھی کم ہے۔ اس صورتحال کے باعث لاکھوں خاندان حادثات، بیماریوں اور ناگہانی اموات جیسے مالی خطرات کے مقابلے میں غیر محفوظ ہیں۔ وقاص احمد کے مطابق معاشی دباؤ اور مہنگائی کے باوجود عوام میں تحفظ اور بچت کی اہمیت کا شعور بڑھ رہا ہے۔ لوگ یہ سمجھنے لگے ہیں کہ ریٹائرمنٹ پلاننگ اور مستقل آمدنی کے ذرائع اب عیاشی نہیں بلکہ ضرورت بن چکے ہیں۔ کمپنی نے رواں سال سرکاری پنشن کے شعبے میں بھی قدم رکھا ہے۔ 2022 میں خیبر پختونخوا حکومت اور 2024 کے بعد دیگر صوبوں نے نئے سرکاری ملازمین کو رضاکارانہ پنشن نظام کے تحت منتقل کرنا شروع کیا ہے، جس سے تکافل اور پنشن فنڈز کے شعبے میں نئی ترقی کے امکانات پیدا ہوئے ہیں۔

(بشکریہ دی نیوز)

انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان کے وفد کی چیئرمین ایس ای سی پی سے ملاقات

انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان (IAP) کے ایک اعلیٰ سطحی وفد نے 18 جون 2026ء کو کراچی میں سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) کے چیئرمین ڈاکٹر کبیر احمد سدھو سے ملاقات کی۔ یہ ملاقات نئے چیئرمین ایس ای سی پی، جو کمشنر انشورنس کی اضافی ذمہ داریاں بھی انجام دے رہے ہیں، کے ساتھ انشورنس صنعت کا تعارفی اجلاس تھا۔ وفد کی قیادت انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان کے چیئرمین شعیب جاوید حسین نے کی، جبکہ ایگزیکٹو کمیٹی کے اراکین محمد علی احمد چیف ایگزیکٹو ای ایف یو لائف، وقاص احمد پاک قطر فیملی تکافل اور سید علی عدنان بھی ان کے ہمراہ تھے۔ وفد میں اظفر ارشد سی ای او جوبلی جنرل انشورنس، کامران ارشد انعام سی ای او ای ایف یو جنرل، فیصل خان سی ای او آئی جی آئی جنرل انشورنس اور ناصر الصمد قریشی ففتھ پلر انشورنس بھی شامل تھے۔ ملاقات کے دوران وفد نے چیئرمین ایس ای سی پی کو پاکستان کی انشورنس صنعت کی مجموعی کارکردگی، قومی معیشت میں اس کے کردار، جاری اصلاحاتی اقدامات، مالیاتی بل 2026 میں تجویز کردہ ٹیکس تبدیلیوں، وفاقی اور صوبائی ٹیکس معاملات اور دیگر اہم امور سے آگاہ کیا۔ وفد کے مطابق 31 دسمبر 2025ء تک پاکستان کی انشورنس صنعت کا مجموعی تحریر شدہ پریمیم 708 ارب روپے تک پہنچ چکا ہے، جس میں لائف انشورنس کا حجم 383 ارب روپے (54 فیصد)، فیملی تکافل 78 ارب روپے (11 فیصد)، جنرل انشورنس 204 ارب روپے (29 فیصد) اور جنرل تکافل 44 ارب روپے (6 فیصد) رہا۔



اجلاس کو بتایا گیا کہ انشورنس صنعت اب تک 600 ارب روپے سے زائد کے کلیمز ادا کر چکی ہے، جبکہ انکم ٹیکس، سیلز ٹیکس، فیڈرل ایکسائز ڈیوٹی، اسٹامپ ڈیوٹی اور دیگر مدات میں 66 ارب روپے سے زائد ٹیکس قومی خزانے میں جمع کرائے جا چکے ہیں۔ وفد نے صنعت کے حالیہ اقدامات سے بھی آگاہ کیا، جن میں اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی فصلوں پر قرضہ انشورنس اسکیم کو مزید مؤثر بنا کر سی ایل آئی ایس پلس (CLIS Plus) متعارف کرانا شامل ہے، جس میں پہلے سال 19 انشورنس کمپنیاں کنسورشیم کی صورت میں شریک ہیں۔ اسی طرح محکمہ ایکسائز اینڈ ٹیکسیشن سندھ کی جانب سے لازمی موٹر تھرڈ پارٹی انشورنس کے نفاذ کے بعد اب تک ایک لاکھ سے زائد ڈیجیٹل پالیسیاں جاری کی جا چکی ہیں۔

مالیاتی بل 2026 کے حوالے سے وفد نے چیئرمین ایس ای سی پی کو بتایا کہ حکومت نے پریمیم سے زائد حاصل ہونے والی رقم پر، بعض مخصوص استثنائی صورتوں کے علاوہ، نیا ٹیکس عائد کیا ہے اور اس کے لیے فائنل ودہولڈنگ ٹیکس کا نظام بھی متعارف کرایا گیا ہے۔ وفد کا مؤقف تھا کہ اس اقدام سے لائف انشورنس کو بطور بچت اور سرمایہ کاری کے ذریعہ نقصان پہنچے گا، لہٰذا اس تجویز پر نظرثانی کی جانی چاہیے۔ وفد نے مزید نشاندہی کی کہ مقامی مارکیٹ میں آئی ایف آر ایس-17 اور رسک بیسڈ کیپیٹل (RBC) کے نفاذ کی ترتیب پر نظرثانی کی ضرورت ہے۔ اس کے علاوہ شرعی اصولوں سے ہم آہنگ سرمایہ کاری کے مواقع، ری تکافل کی دستیابی، دیگر صوبوں میں لازمی موٹر تھرڈ پارٹی انشورنس کا نفاذ، لازمی بلڈنگ انشورنس متعارف کرانے اور وفاقی حکومت کی جانب سے وصول کی جانے والی فیڈرل انشورنس فیس کو انشورنس آگاہی، فروغ اور ترقی کے لیے ایس ای سی پی یا انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان کے ذریعے استعمال کرنے کی تجاویز بھی پیش کی گئیں۔ چیئرمین ایس ای سی پی ڈاکٹر کبیر احمد سدھو نے انشورنس صنعت کو درپیش مسائل کے حل کے لیے کمیشن کے مکمل تعاون کا یقین دلایا اور صنعت کے ساتھ مستقل اور مؤثر رابطے کو فروغ دینے کی حمایت کا اظہار کیا۔

نیشنل انشورنس کمپنی اور گولوٹلو کے درمیان مفاہمتی یادداشت پر دستخط



نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ (NICL) نے اپنے صارفین اور ملازمین کو مزید بہتر سہولیات اور خصوصی مراعات فراہم کرنے کے لیے، گولوٹلو (Golootlo)، کے ساتھ مفاہمتی یادداشت (ایم او یو) پر دستخط کر دیے ہیں۔

معاہدے پر گولوٹلو کی جانب سے ہیڈ آف کارپوریٹ پارٹنرشپس، معیز محمد، جبکہ نیشنل انشورنس کمپنی کی جانب سے ایگزیکٹو ڈائریکٹر کارپوریٹ سروسز طارق عزیز نے دستخط کیے۔ اس شراکت داری کا مقصد دونوں اداروں کے درمیان اسٹریٹجک تعاون کو فروغ دینا اور گولوٹلو کے وسیع ڈسکاؤنٹ اور ریوارڈز پلیٹ فارم سے فائدہ اٹھاتے ہوئے نیشنل انشورنس کمپنی کے صارفین اور ملازمین کو خصوصی رعایتیں، انعامات اور دیگر منفرد سہولیات فراہم کرنا ہے۔

دونوں اداروں نے اس تعاون کو ممکن بنانے پر اپنی ٹیموں کی کاوشوں کو سراہتے ہوئے اس امید کا اظہار کیا کہ یہ شراکت داری مستقبل میں باہمی کامیابی اور صارفین کے لیے مزید مؤثر خدمات کی فراہمی میں اہم کردار ادا کرے گی۔


adamjeelife
SCAN TO DOWNLOAD THE APP NOW
Adamjee Life proudly announces its all-new Customer App.
Making life insurance management easy 24/7
Kabhi bhi Kahin bhi
✓ Policy Management
✓ Online Appointment
✓ Online Claim Filing
✓ Online Payment
✓ 24/7 Policy Update
adamjeelife
DOWNLOAD THE APP NOW
021-111-11-5433
www.adamjeelife.com

داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کو تکافل کے شعبے میں برانڈ آف دی ایئر 2025 کا ایوارڈ

پہچان کبھی ایک رات میں حاصل نہیں ہوتی۔ یہ برسوں کے اعتماد، عزم اور بامعنی قدر کی مسلسل فراہمی کے ذریعے حاصل کی جاتی ہے۔ داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کو تکافل کے شعبے میں برانڈ آف دی ایئر 2025 کا ایوارڈ عطا کیا گیا ہے۔ یہ ایوارڈ 15 جون 2026ء کو برانڈ آف دی ایئر ایوارڈز 2026 کی تقریب میں حکومت پاکستان کے وزیر برائے سرمایہ کاری، جناب قیصر احمد شیخ نے داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کے سی ای۔او جناب غضنفر السلام صاحب کو پیش کیا۔

یہ کامیابی خاندانوں کے تحفظ، مالی بہبود کی حمایت اور شریعت کے مطابق حل فراہم کر کے ایک مضبوط مستقبل بنانے کے ہمارے اٹل عزم کا مظہر ہے۔ ہمارے قابلِ قدر تکافل ممبران، شراکت داروں اور ٹیم ممبران اس سفر کا حصہ بننے کے لیے آپ کا شکریہ۔ یہ پہچان ہم سب کی ہے۔



محمد مشرف

ایریا سیلز ڈائریکٹر
(شمالی ریجن) پاک قطر گروپ





محمد مشرف، ماسٹر آف مینجمنٹ سائنس کی ڈگری رکھتے ہیں، انشورنس اور تکافل کے میدان میں ان کی خدمات ڈھکی چھپی نہیں ہیں، تکافل کی دو بڑی کمپنیوں کی بنیادوں میں ان کی مساعی شامل ہے۔ وہ انشورنس کے عالمی ادارے ملین ڈالر راونڈ ٹیبل کے کوالیفائر ہیں۔ دنیا کے کئی ممالک میں کنونشن میں شریک رہے ہیں۔ نارتھ ریجن میں آج کل ایک بڑی ٹیم کے ساتھ کام کر رہے ہیں اور ایریا سیلز ڈائریکٹر کی خدمات انجام دے رہے ہیں۔ ان سے بیمہ کار کے لیے جو بات چیت کی وہ آپ کی خدمت میں پیش ہے۔

ایک سوال کے جواب میں انھوں نے بتایا کہ میں نے خیبر پختونخوا کے معروف تعلیمی ادارے انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ سائنسز سے ہیومن ریسورس مینجمنٹ میں تخصص کے ساتھ ماسٹر آف مینجمنٹ سائنس کی ڈگری حاصل کی۔ اپنے پیشہ ورانہ سفر کے بارے میں انھوں نے بتایا کہ میں نے اپنے پیشہ ورانہ کیریئر کا آغاز 2005 میں جوبلی انشورنس میں ڈائریکٹ سیلز فورس کے رکن کی حیثیت سے کیا۔ صرف ایک سال بعد، 2006 میں، میں نے اپنی بہترین کارکردگی کی بدولت MDRT (Million Dollar Round Table) کا اعزاز حاصل کیا، جو انشورنس اور مالیاتی خدمات کے شعبے میں بین الاقوامی سطح پر اعلیٰ کارکردگی کی علامت سمجھا جاتا ہے۔ 2008 میں، میں نے انتظامی شعبے میں قدم رکھا اور پاک قطر تکافل لمیٹڈ میں ٹیم منیجر کے طور پر شمولیت اختیار کی۔ مجھے اس بات پر فخر ہے کہ میں پاک قطر تکافل کی بانی ٹیم کا حصہ تھا۔ اسلامی مالیاتی نظام کے فروغ کے جذبے کے ساتھ میں نے اس ادارے کی بنیاد مضبوط کرنے میں اپنا کردار ادا کیا۔ 2015 میں، میں نے JFT میں اس کے پہلے کارکن کے طور پر شمولیت اختیار کی اور کمپنی کا پہلا ایمپلائیز کوڈ میرے نام جاری ہوا۔ کامیاب خدمات کے بعد 2026 میں دوبارہ پاک قطر گروپ میں واپسی ہوئی، جہاں اس وقت میں ایریا سیلز ڈائریکٹر (شمالی ریجن) کی حیثیت سے اپنی ذمہ داریاں انجام دے رہا ہوں۔ اپنی کامیابیوں کا ذکر کرتے ہوئے انھوں نے کہا کہ میرا ہمیشہ سے یہ یقین رہا ہے کہ کامیابی کوئی منزل نہیں بلکہ ایک مسلسل سفر ہے۔ یہی سوچ میری پیشہ ورانہ زندگی کا بنیادی اصول رہی ہے۔ میری کامیابیوں کے پیچھے مستقل مزاجی، محنت اور سیکھنے کا جذبہ کارفرما رہا ہے۔ میرے کیریئر کی نمایاں کامیابیاں درج ذیل ہیں:

2006 ڈائریکٹ سیلز فورس کے رکن کی حیثیت سے MDRT کا اعزاز حاصل کیا۔ 2008 پاک قطر تکافل میں ٹیم منیجر مقرر ہوا اور کمپنی کا ٹاپ ٹیم منیجر قرار پایا۔ 2009 سیکنڈ ٹاپ ABUH کا اعزاز حاصل کیا۔ 2010 ٹاپ BUH منتخب ہوا۔

2011 ٹاپ گروپ ہیڈ کا اعزاز حاصل کیا

اپنے کیریئر کے دوران میں نے متعدد بین الاقوامی کنونشنز میں شرکت کا اعزاز حاصل کیا اور پانچ مرتبہ MDRT بننے کا اعزاز بھی اپنے نام کیا۔ 2015 میں JFT میں شمولیت کے بعد مجھے ٹاپ گروپ منیجر قرار دیا گیا، جبکہ 2016 میں ٹاپ زونل ہیڈ کا اعزاز ملا۔ یہ سلسلہ اس بات کا ثبوت ہے کہ مسلسل محنت اور پیشہ ورانہ عزم ہمیشہ مثبت نتائج دیتا ہے۔ مارکیٹنگ سے وابستگی کے بارے میں انھوں نے بتایا کہ "مارکیٹنگ میرا شوق بھی ہے اور میرا پیشہ بھی۔ اس میدان میں جو کچھ سیکھا، وہ اپنے سینئرز، ساتھیوں اور گاہکوں سے سیکھا۔ ہر کامیابی نے مجھے اعتماد دیا اور ہر مشکل نے مجھے ایک نیا سبق سکھایا۔ یہی تجربات میری پیشہ ورانہ شخصیت کی تعمیر کا سرمایہ ہیں۔ زندگی میں پیشہ ورانہ دور میں کیا سیکھا، اس بارے میں انھوں نے بتایا کہ میں سمجھتا ہوں کہ حقیقی تعلیم صرف کتابوں سے نہیں بلکہ عملی زندگی کے تجربات سے حاصل ہوتی ہے۔ اپنے کیریئر کے ہر مرحلے پر مجھے نئے چیلنجز، نئے مواقع اور بہترین اساتذہ ملے، جنہوں نے میری سوچ، قائدانہ صلاحیت اور پیشہ ورانہ انداز کو نکھارا۔ میں ان کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔ مجھے اپنی عملی زندگی میں کئی ممتاز شخصیات سے رہنمائی حاصل کرنے کا موقع ملا، جن کی سرپرستی میرے لیے ہمیشہ باعثِ افتخار رہی۔ ان میں خصوصاً درج ذیل شخصیات جناب منور خلیل شاہ گروپ ہیڈ، JFT، جناب خرم اعوان ہیڈ آف ڈیپارٹمنٹ، عسکری انشورنس، جناب وقاص احمد چیف ایگزیکٹو آفیسر، پاک قطر فیملی تکافل، جناب جاوید احمد مینجنگ ڈائریکٹر، جوبلی انشورنس، جناب سعید گل مینجنگ ڈائریکٹر، پاک قطر فیملی تکافل کا خصوصیت سے ذکر کرنا چاہوں گا۔ مارکیٹ میں چیلنجز اور ان پر قابو پانے کی مشکلات کا ذکر کرتے ہوئے انھوں نے بتایا کہ" کیریئر کے ابتدائی دور میں سب سے بڑا چیلنج مارکیٹ کو یہ باور کرانا تھا کہ تکافل اور روایتی انشورنس میں بنیادی فرق کیا ہے۔ اس وقت لوگوں کے ذہنوں میں اس حوالے سے بہت سے سوالات اور ابہام موجود تھے۔ اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم سے نہ صرف یہ چیلنج کامیابی سے عبور کیا بلکہ انشورنس سے تکافل کی جانب یہ سفر میری زندگی کے سب سے بامقصد اور کامیاب تجربات میں شامل ہو گیا، اور آج بھی اسی جذبے کے ساتھ جاری ہے۔



اپنی موجودہ ذمہ داریاں اور کردار کے بارے میں انھوں نے بتایا کہ" اس وقت میں پاک قطر گروپ میں ایریا سیلز ڈائریکٹر (شمالی ریجن) کے طور پر خدمات انجام دے رہا ہوں، جہاں ایک ہزار سے زائد افراد پر مشتمل سیلز نیٹ ورک کی قیادت میری ذمہ داری ہے۔ مجھے اس بات پر بھی فخر ہے کہ خیبر پختونخوا میں دو تکافل کمپنیوں کے قیام اور ان کی تنظیم سازی میں میرا عملی کردار رہا ہے۔ اس کے علاوہ میں نے مختلف شعبہ ہائے زندگی سے تعلق رکھنے والے ہزاروں افراد، جن میں فارماسیوٹیکل، بینکاری، تدریس اور نئے گریجویٹس شامل ہیں، کو تکافل انڈسٹری میں متعارف کرایا، ان کی تربیت کی اور انہیں کامیاب پیشہ ورانہ زندگی کی طرف رہنمائی فراہم کی۔ مستقبل کے وژن کا ذکر کرتے ہوئے انھوں نے کہا کہ" میرا وژن ایک ایسی مضبوط، باکردار اور اخلاقی بنیادوں پر قائم ٹیم تشکیل دینا ہے جو نہ صرف مالی کامیابی حاصل کرے بلکہ دیانت داری، خدمت اور اسلامی اصولوں کو بھی اپنی پیشہ ورانہ زندگی کا حصہ بنائے۔ میں چاہتا ہوں کہ پاکستان کے نوجوان حلال ذرائع، محنت، قابلیت اور مسلسل جدوجہد کے ذریعے اپنے خواب پورے کریں، نہ کہ شارٹ کٹس کے ذریعے۔ آئندہ پانچ برسوں میں میری خواہش ہے کہ میں پاکستان کی مالیاتی صنعت کے ایک مضبوط ستون کے طور پر اپنا کردار مزید مؤثر انداز میں ادا کروں اور ایک لاکھ افراد پر مشتمل پیشہ ورانہ ٹیم تیار کروں، جو ملک کی معاشی ترقی اور اسلامی مالیاتی نظام کے فروغ میں نمایاں کردار ادا کرے۔

اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم سے میں اپنی ذاتی زندگی کے کئی اہم اہداف، جن میں مالی استحکام، بین الاقوامی سفر اور پیشہ ورانہ شناخت شامل ہیں، حاصل کر چکا ہوں۔ اب میری سب سے بڑی خواہش یہ ہے کہ میں اپنی صلاحیتوں اور تجربے کی بدولت دوسروں کو بھی ان کے خوابوں کی تعبیر حاصل کرنے میں مدد دوں، تاکہ ان کی کامیابی ہی میری حقیقی کامیابی بن جائے۔

adamjee insurance



Introducing Adamjee Digital

Here comes your pocket-sized revolution in insurance!
Download the Adamjee Insurance App today and navigate seamlessly through insurance policies and claims! Our user-friendly interface comes with the promise of a hassle-free insurance journey right at your fingertips!

Download Now

Download on the App Store

GET IT ON Google Play



📞 0800 00242 🌐 www.adamjeeinsurance.com

انشورنس طاقت کا کھیل نہیں

تحریر: ذوالفقار علی خان



جناب ذوالفقار علی خان 'بھروسہ انشورنس بروکرز' کے چیف ایگزیکٹو آفیسر اور ڈائریکٹر ہیں۔ وہ انشورنس اور رسک مینجمنٹ کے شعبے میں دو دہائیوں سے زائد کا وسیع تجربہ رکھتے ہیں۔ وہ چارٹرڈ انشورنس بروکر اور چارٹرڈ انشورنس انسٹی ٹیوٹ کے فیلو (FCII) ہیں۔" بھروسہ انشورنس بروکرز (پرائیویٹ) لمیٹڈ" پاکستان میں قائم ایک پیشہ ور انشورنس بروکنگ اور رسک ایڈوائزری ادارہ ہے، جو مختلف نوعیت کے کاروباری اور انفرادی خطرات کے لیے آزاد، مؤثر اور کلائنٹ کی ضروریات کے مطابق انشورنس حل فراہم کرتا ہے۔



انشورنس کسی بھی معاشرے کے اہم ترین مالیاتی شعبوں میں سے ایک ہے۔ یہ افراد، خاندانوں، کاروباری اداروں، اثاثوں، ملازمین، سرمایہ کاروں اور قومی معیشت کو غیر متوقع مالی خطرات سے تحفظ فراہم کرتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ترقی یافتہ معاشروں میں انشورنس کو صرف ایک مالیاتی پراڈکٹ نہیں بلکہ سماجی تحفظ اور معاشی استحکام کا بنیادی ستون سمجھا جاتا ہے۔ تاہم پاکستان سمیت دنیا کے کئی ممالک میں انشورنس کے بارے میں اب بھی شکوک و شبہات اور عدم اعتماد پایا جاتا ہے۔

یہ بداعتمادی بلاوجہ پیدا نہیں ہوئی۔ غلط معلومات فراہم کرکے پالیسیاں فروخت کرنا (Mis-selling)، حقائق کو مبالغہ آمیز انداز میں پیش کرنا، دعووں (Claims) کے تصفیے میں غیر ضروری تاخیر، پالیسی کی شرائط کو واضح نہ کرنا، پیچیدہ دفتری کارروائیاں اور پیشہ ورانہ اخلاقیات سے انحراف وہ عوامل ہیں جنہوں نے انشورنس کی ساکھ کو نقصان پہنچایا ہے۔ اگر آج معاشرہ انشورنس کو شک کی نگاہ سے دیکھتا ہے تو ضروری ہے کہ اس صنعت سے وابستہ تمام فریق اپنے احتساب کا آغاز خود سے کریں۔ کیا ہم نے انشورنس کو واقعی ایک خدمت کے طور پر پیش کیا ہے یا کبھی اسے طاقت، اختیار اور کاروباری مفاد کا کھیل بنا دیا ہے؟

حقیقت یہ ہے کہ انشورنس پالیسی صرف ایک قانونی معاہدہ یا کاغذ کا ٹکڑا نہیں ہوتی، بلکہ یہ ایک وعدہ ہوتی ہے کہ جب کسی فرد یا ادارے پر مشکل وقت آئے گا تو وہ تنہا نہیں چھوڑا جائے گا۔

اس وعدے کی تکمیل میں انشورنس کمپنی، ری انشورنس ادارہ، بروکر، ایجنٹ، انڈر رائٹر، سرویئر، لاس ایڈجسٹر، کلیمز آفیسر، مشیر اور ریگولیٹری ادارے سب برابر کے ذمہ دار ہوتے ہیں۔ اگر اس زنجیر کا ایک بھی حلقہ اخلاقی ذمہ داری پوری نہ کرے تو پوری صنعت کی ساکھ متاثر ہوتی ہے۔

اخلاقیات کا آغاز اس وقت نہیں ہوتا جب کلیم داخل ہو، بلکہ اس وقت ہوتا ہے جب کسی گاہک کو مشورہ دیا جا رہا ہو، اسے پالیسی تجویز کی جا رہی ہو یا انشورنس کا معاہدہ کیا جا رہا ہو۔ ہر گاہک کو صاف اور واضح طور پر بتایا جانا چاہیے کہ پالیسی میں کیا شامل ہے، کن خطرات کا احاطہ نہیں کیا گیا، کن شرائط کی پابندی ضروری ہے، کن ضمانتوں (Warranties) پر عمل کرنا ہوگا اور دعوے کی صورت میں کن دستاویزات کی ضرورت پیش آئے گی۔

مختصر مدت کے لیے زیادہ پریمیم حاصل کرنے کی خاطر غلط معلومات دینا یا پالیسی کی حدود کو چھپانا وقتی فائدہ تو دے سکتا ہے، لیکن اس سے انشورنس صنعت پر عوام کا اعتماد ختم ہو جاتا ہے۔ استثنائی شقوں (Exclusions) کو پوشیدہ رکھنا، فوائد کو بڑھا چڑھا کر بیان کرنا یا کلیم کی منظوری کی ایسی یقین دہانی کرانا جس کا اختیار موجود نہ ہو، فروخت کا ہنر نہیں بلکہ پیشہ ورانہ دیانت داری کی ناکامی ہے۔

ہر انشورنس پروفیشنل کو روزانہ اپنے آپ سے ایک سوال ضرور پوچھنا چاہیے:

اگر میں خود اس گاہک کی جگہ ہوتا تو کیا یہی مشورہ قبول کرتا؟ کیا یہی پالیسی اپنے لیے خریدتا؟ کیا دعوے کے وقت میرے ساتھ بھی ایسا ہی سلوک ہونا چاہیے؟

اسلامی تعلیمات بھی اسی اصول کی رہنمائی کرتی ہیں۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا:

"تم میں سے کوئی شخص اس وقت تک کامل مومن نہیں ہوسکتا جب تک وہ اپنے بھائی کے لیے بھی وہی پسند نہ کرے جو اپنے لیے پسند کرتا ہے۔"
(صحیح بخاری، صحیح مسلم)

اگر اس ایک اصول کو انشورنس انڈسٹری اپنا لے تو اس شعبے کی پوری ثقافت بدل سکتی ہے۔ پھر ہم وہی کوریج تجویز کریں گے جو اپنے لیے چاہتے ہیں، وہی شرائط واضح کریں گے جن کی وضاحت ہم اپنے لیے ضروری سمجھتے ہیں، اور جائز دعووں کو اسی انصاف، احترام اور تیزی سے نمٹائیں گے جس کی توقع ہم اپنے مشکل وقت میں رکھتے ہیں۔

انشورنس کو غیر ضروری دفتری پیچیدگیوں کا شکار بھی نہیں ہونا چاہیے۔ بلاشبہ مناسب دستاویزات، رسک مینجمنٹ اور انڈر رائٹنگ ہر انشورنس نظام کا لازمی حصہ ہیں، مگر ان کا مقصد خدمت کو آسان بنانا ہونا چاہیے، مشکل نہیں۔ اختیار کا استعمال مسائل حل کرنے کے لیے ہونا چاہیے، نہ کہ درخواست گزار کو انتظار اور مایوسی میں مبتلا کرنے کے لیے۔ انشورنس کا اصل مقصد اپنے اختیار کا اظہار نہیں بلکہ بروقت، منصفانہ اور باوقار تحفظ فراہم کرنا ہے۔

اسی طرح کسی بھی صنعت کی پائیدار ترقی اس وقت ممکن ہوتی ہے جب مواقع صرف چند بڑے اداروں



یا طاقتور افراد تک محدود نہ رہیں۔ چھوٹے ایجنٹس، بروکرز اور نئے پیشہ ور افراد اس صنعت کے لیے خطرہ نہیں بلکہ اس کا مستقبل ہیں۔ اگر بڑی کمپنیاں یا بااثر مارکیٹ پلیئرز انہیں آگے بڑھنے کا موقع نہیں دیتے تو پوری صنعت اپنی وسعت، جدت، مسابقت اور ساکھ سے محروم ہو جاتی ہے۔

صنعت کی ترقی غلبے سے نہیں بلکہ شراکت داری سے ہوتی ہے۔ سینئر قیادت کی ذمہ داری ہے کہ وہ نئے اور چھوٹے پیشہ ور افراد کی تربیت کرے، ان کی رہنمائی کرے اور انہیں ترقی کے مساوی مواقع فراہم کرے۔ جب بااخلاق اور تربیت یافتہ ایجنٹس اور بروکرز کی تعداد بڑھے گی تو انشورنس کی رسائی بھی بڑھے گی اور معاشرہ مالی اعتبار سے زیادہ محفوظ ہوگا۔

عوام کی نظر میں انشورنس اب بھی ایک پیچیدہ اور مشکل شعبہ ہے۔ بہت سے لوگ سمجھتے ہیں کہ کمپنیاں پریمیم وصول کرنے میں تو تیزی دکھاتی ہیں، لیکن کلیمز کی ادائیگی میں ہچکچاہٹ کا مظاہرہ کرتی ہیں۔ خواہ یہ تاثر ہر معاملے میں درست ہو یا نہ ہو، حقیقت یہ ہے کہ یہ موجود ہے، اور اسے صرف اشتہارات سے ختم نہیں کیا جا سکتا۔

اعتماد اشتہارات سے نہیں بلکہ رویّوں سے پیدا ہوتا ہے۔ گاہک کو ہمیشہ یہ یاد رہتا ہے کہ نقصان کے وقت اس کے ساتھ کیا سلوک کیا گیا، کیا پالیسی کی شرائط پہلے ہی واضح کر دی گئی تھیں، کیا سروئیر نے غیر جانبداری کا مظاہرہ کیا، کیا کمپنی نے احترام سے بات کی، اور کیا بروکر یا ایجنٹ مشکل وقت میں اس کے ساتھ کھڑا رہا۔

اخلاقیات صرف سیمیناروں کی تقریروں یا دیواروں پر آویزاں نعروں تک محدود نہیں رہنی چاہئیں۔ انہیں عملی زندگی کا حصہ بنانا ہوگا۔ صنعت میں مسلسل تربیت کا ایسا نظام ہونا چاہیے جس میں صرف تکنیکی مہارت ہی نہیں بلکہ اخلاقی اقدار، شفافیت، صارفین کے حقوق، تنازعات کے حل، مفادات کے ٹکراؤ (Conflict of Interest) اور پیشہ ورانہ ذمہ داریوں کو بھی شامل کیا جائے۔

ایک تکنیکی طور پر ماہر مگر اخلاقی اعتبار سے کمزور فرد، ایک غیر تجربہ کار شخص سے کہیں زیادہ نقصان پہنچا سکتا ہے۔

اسی طرح احتساب بھی حقیقی ہونا چاہیے۔ غلط معلومات کے ذریعے پالیسی فروخت کرنے والوں کو جواب دہ بنایا جائے، کلیمز میں غیر ضروری تاخیر کی مؤثر نگرانی ہو، حقائق کو مسخ کرنے کی حوصلہ شکنی کی جائے، اور پیشہ ورانہ بدعنوانی کو عہدے، اثر و رسوخ یا کاروباری حجم کی بنیاد پر تحفظ نہ دیا جائے۔

ریگولیٹری اداروں، انشورنس کمپنیوں، بروکرز، انڈسٹری ایسوسی ایشنز اور تربیتی اداروں کو مل کر ایسے عملی ضابطۂ اخلاق، سروس کے معیارات، شکایات کے شفاف نظام اور مسلسل پیشہ ورانہ تربیت کے پروگرام مرتب کرنے چاہییں جو پوری صنعت کے لیے یکساں معیار قائم کریں۔

حقیقت یہ ہے کہ انشورنس کسی پر احسان نہیں، نہ ہی یہ بیمہ کنندہ اور دعویدار کے درمیان جنگ ہے۔ یہ ایسا نظام بھی نہیں ہونا چاہیے جہاں طاقتور کمزور پر اپنی برتری ثابت کرے۔ انشورنس دراصل اعتماد، ذمہ داری اور باہمی تعاون پر قائم ایک سماجی اور مالیاتی خدمت ہے۔

پاکستان میں انشورنس کا مستقبل اسی وقت روشن ہوگا جب یہ صنعت محض پالیسی فروخت کرنے والے کاروبار سے نکل کر مشاورتی خدمت (Advisory Service) میں تبدیل ہوگی؛ جب رازداری کی جگہ شفافیت، غیر ضروری دفتری پیچیدگیوں کی جگہ سہولت، ذاتی مفاد کی جگہ اجتماعی اعتبار اور طاقت کے اظہار کی جگہ خدمت کا جذبہ فروغ پائے گا۔



اگر ہم چاہتے ہیں کہ معاشرہ انشورنس کا احترام کرے تو سب سے پہلے ہمیں اپنے کردار، رویّے اور پیشہ ورانہ دیانت داری کے ذریعے انشورنس کو قابلِ احترام بنانا ہوگا۔ اپنی بہترین صورت میں انشورنس محض ایک معاہدہ نہیں بلکہ ایک عہد بھی ہے، یہ عہد کہ جب لوگوں کی زندگی میں مشکل ترین وقت آئے گا تو ہم ان کے ساتھ کھڑے ہوں گے۔

OOOO

حسین مرچنٹ کا دبئی میں بینکاری اور انشورنس کی کانفرنس سے خطاب



بینکاری، انشورنس اور مالیاتی ٹیکنالوجی کے شعبے سے تعلق رکھنے والے ممتاز ماہر حسین مرچنٹ نے دبئی میں منعقدہ ڈیجیٹل ٹرانسفارمیشن اِن بینکنگ اینڈ انشورنس سمٹ 2026 سے خطاب کرتے ہوئے کہا ہے کہ مالیاتی خدمات کے شعبے کا مستقبل صرف ڈیجیٹلائزیشن نہیں بلکہ جامع کاروباری تبدیلی (Business Transformation) سے وابستہ ہے، جہاں صارفین کا تجربہ، جدید ٹیکنالوجی، مصنوعی ذہانت اور جدت کامیابی کی بنیاد بنیں گے۔ ہالیڈے اِن دبئی میں منعقدہ سمٹ سے خطاب کرتے ہوئے انہوں نے بینکاری، انشورنس، فن ٹیک اور مصنوعی ذہانت کے تیزی سے بڑھتے ہوئے باہمی انضمام پر روشنی ڈالی اور کہا کہ مالیاتی اداروں کو محض ڈیجیٹل ٹیکنالوجی اپنانے کے بجائے اپنے کاروباری ماڈلز، مصنوعات اور خدمات کو نئے تقاضوں کے مطابق ڈھالنا ہوگا۔ انہوں نے کہا کہ مستقبل کی کاروباری تبدیلی میں صارفین کا بہتر تجربہ (Customer Experience)، ایمبیڈڈ انشورنس اور بینک اشورنس ماڈلز، مصنوعی ذہانت پر مبنی مصنوعات اور ذاتی نوعیت کی خدمات، پلیٹ فارم بینکنگ، ڈیجیٹل مارکیٹ پلیسز، انشورنس کی جدید تقسیم اور اختراعی کاروباری ماڈلز کلیدی کردار ادا کریں گے۔ حسین مرچنٹ نے اس بات پر بھی زور دیا کہ ابھرتی ہوئی معیشتوں میں اسٹریٹجک شراکت داریاں مالی شمولیت کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کر رہی ہیں۔ ان کے مطابق ایشیا، افریقہ اور مشرقِ وسطیٰ میں کام کرنے کے تجربے کی بنیاد پر یہ واضح ہے کہ مستقبل کی مالیاتی قیادت انہی اداروں کے ہاتھ میں ہوگی جو مصنوعات، ٹیکنالوجی، اعتماد اور مضبوط کاروباری شراکت داری کو یکجا کرنے کی صلاحیت رکھتے ہوں۔ انہوں نے کہا کہ بالخصوص افریقہ میں ڈیجیٹل بینکنگ، مائیکرو انشورنس اور ایمبیڈڈ فنانس تیزی سے مالیاتی خدمات تک رسائی اور مالی شمولیت کو فروغ دے رہے ہیں، جو دیگر ابھرتی ہوئی منڈیوں کے لیے بھی ایک مؤثر ماڈل ثابت ہو سکتے ہیں۔



کیاانشورنس جنگ کے بعد معیشتوں کی بحالی میں مدد کرسکتا ہے؟



محمد سلیم سلطان جہانگیر

مسلح تنازعات گہرے معاشی نشانات چھوڑتے ہیں جو میدان جنگ سے بہت آگے تک پھیلے ہوئے ہیں۔ انفراسٹرکچر تباہ ہو جاتا ہے، کاروبار بند ہو جاتے ہیں، سرمایہ کاری میں کمی آتی ہے، اور عوامی مالیات بہت زیادہ دباؤ میں آتے ہیں۔ جب کہ حکومتیں اور بین الاقوامی امدادی ایجنسیاں عام طور پر تعمیر نو کی کوششوں کی قیادت کرتی ہیں، انشورنس انڈسٹری اقتصادی بحالی اور طویل مدتی لچک میں معاونت میں اہم لیکن اکثر کم تعریفی کردار ادا کرسکتی ہے۔

بنیادی طور پر، انشورنس نقصان اور غیر یقینی صورتحال کے خلاف مالی تحفظ فراہم کرتا ہے۔ جنگ کے بعد کے ماحول میں، اعتماد بحال کرنا اتنا ہی اہم ہے جتنا کہ اثاثوں کی تعمیر نو۔ کاروباروں، سرمایہ کاروں، اور گھرانوں کو اس بات کی یقین دہانی کی ضرورت ہے کہ وہ تعمیر نو اور اقتصادی سرگرمیوں کے لیے وسائل مہیا کریں اور خطرات کا انتظام کریں۔ انشورنس خطرے کی منتقلی اور مالی استحکام فراہم کرکے یہ اعتماد پیدا کرنے میں مدد کرتا ہے۔

انشورنس کی ایک شراکت یہ بھی ہے کہ اس سے نقصان زدہ اثاثوں کی تعمیر نو میں سہولت فراہ ہوتی ہے۔ بیمہ کی ادائیگی سے تجارتی املاک، صنعتی سہولیات، اور دیگر بیمہ شدہ اثاثوں کی مرمت یا تبدیل کرنے کے لیے انتہائی ضروری سرمایہ فراہم کیا جاسکتا ہے۔ ان فنڈز کے مہیا ہونے سے معاشی سرگرمیاں متحرک ہوتی ہیں۔ یہ روزگار کو سہارا دیتا ہے، اور بحالی کے عمل کو تیز کرتا ہے۔ مینوفیکچرنگ، نقل وحمل اور تجارت جیسے شعبوں میں، فوری تعمیر نو سے سپلائی چین اور مارکیٹ کے آپریشنز کو بحال کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔

انشورنس کاروبار کے تسلسل کی بھی حمایت کرتا ہے۔ تنازعات سے ابھرنے والی کمپنیاں اکثر اہم آپریشنل اور مالی چیلنجوں کا سامنا کرتی ہیں۔ بیمہ کے تحفظ تک رسائی کاروباروں کو جاری خطرات کو منظم کرنے، محفوظ فنانسنگ، اور کام کو زیادہ مؤثر طریقے سے دوبارہ شروع کرنے میں مدد کرسکتی ہے۔ یہ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کے لیے خاص طور پر اہم ہے، جو اکثر ترقی پذیر اور تنازعات کے بعد کی معیشتوں میں روزگار اور اقتصادی ترقی کے اہم محرک ہوتے ہیں۔

تعمیر نو کے علاوہ، انشورنس سرمایہ کاری کو راغب کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ سرمایہ کار عام طور پر سیاسی عدم استحکام یا تنازعات سے متاثرہ علاقوں میں سرمایہ لگانے کے بارے میں محتاط رہتے ہیں۔ مخصوص مصنوعات جیسے سیاسی رسک انشورنس اور تجارتی کریڈٹ انشورنس سیاسی تشدد، ضبطی، معاہدے کی مایوسی، اور دیگر غیر یقینی صورتحال سے متعلق خدشات کو کم کرسکتے ہیں۔ سمجھے جانے والے خطرے کو کم کرکے، انشورنس ملکی اور غیر ملکی سرمایہ کاری کو متحرک کرنے میں مدد کرتا ہے جو کہ معاشی بحالی کے لیے ضروری ہے۔

انشورنس انڈسٹری وسیع تر مالی لچک میں بھی حصہ ڈالتی ہے۔ خطرے کی تشخیص، انڈر رائٹنگ کی مہارت، اور دوبارہ بیمہ کے انتظامات کے ذریعے، بیمہ کنندگان مالی نقصانات کو عالمی منڈیوں میں تقسیم کرنے میں مدد کرتے ہیں بجائے اس کے کہ انہیں کسی ایک معیشت کے اندر مرکوز کریں۔ رسک شیئرنگ کا یہ طریقہ کار حکومتی بجٹ پر دباؤ کو کم کرسکتا ہے اور بحالی کے زیادہ پائیدار فریم ورک کی حمایت کرسکتا ہے۔

تاہم، جنگ کے بعد کی بحالی میں بیمہ کا کردار محدود نہیں ہے۔ زیادہ تر معیاری انشورنس پالیسیوں میں جنگ کے اخراج کی شقیں ہوتی ہیں، جو کہ تنازعات سے متعلق نقصانات کی تباہ کن اور غیر متوقع نوعیت کی عکاسی کرتی ہیں۔ نتیجے کے طور پر، جنگ کی وجہ سے ہونے والے بہت سے نقصانات روایتی بیمہ کے معاہدوں کے تحت نہیں مل سکتے ہیں۔ یہ حقیقت تصادم کے بعد کے غیر معمولی خطرات سے نمٹنے کے لیے جدید پبلک پرائیویٹ پارٹنرشپ اور حکومت کی حمایت یافتہ رسک شیئرنگ میکانزم کی ضرورت کو اجاگر کرتی ہے۔

بین الاقوامی تجربہ بتاتا ہے کہ کامیاب معاشی بحالی کے لیے اکثر حکومتوں، بیمہ کنندگان، ری بیمہ کنندگان، ترقیاتی اداروں اور نجی سرمایہ کاروں کے درمیان تعاون کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس طرح کی شراکتیں خصوصی انشورنس سلوشنز میں مدد دے سکتی ہیں جو سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں، تعمیر نو کی حمایت کرتی ہیں، اور اقتصادی لچک کو مضبوط کرتی ہیں۔

اگرچہ صرف انشورنس جنگ زدہ معیشت کو دوبارہ تعمیر نہیں کرسکتا، لیکن یہ بحالی کے ماحولیاتی نظام کا لازمی جزو ہے۔ مالی تحفظ فراہم کرکے، سرمایہ کاری کو فعال کرکے، کاروبار کے تسلسل میں مدد فراہم کرکے اور اعتماد کو فروغ دے کر، انشورنس سیکٹر جنگ کے بعد کی تعمیر نو میں بامعنی حصہ ڈال سکتا ہے۔ جیسا کہ جغرافیائی سیاسی خطرات عالمی منظر نامے کو تشکیل دیتے ہیں، معاشی بحالی میں انشورنس کا تزویراتی کردار پالیسی سازوں، صنعت کے رہنماؤں اور ترقیاتی اسٹیک ہولڈرز کی جانب سے یکساں طور پر زیادہ سے زیادہ پہچان کا مستحق ہے۔



صغیر احمد کی اچانک وفات

تاثیر یوسف مخدوم

صغیر صاحب کی اچانک وفات کی خبر میرے لیے کسی بڑے صدمے اور دھماکے سے کم نہیں۔ ابھی مارچ کے آخری دنوں میں میں خود انہیں ان کے گھر سے لے کر ایک شادی کی تقریب میں گیا تھا۔ وہاں کئی گھنٹے اکٹھے گزارے، خوب گفتگو ہوئی، پرانی یادیں تازہ ہوئیں اور واپسی پر دوبارہ جلد ملاقات کا وعدہ کر کے ہم ایک دوسرے سے رخصت ہوئے۔ اس وقت میرے وہم وگمان میں بھی نہ تھا کہ یہ ہماری آخری ملاقات ثابت ہوگی۔

شومئ قسمت کہ گزشتہ تین ماہ اپنی بعض گھریلو مصروفیات اور پریشانیوں کے باعث میں ان سے رابطہ نہ کر سکا، اور شاید وہ بھی اپنی علالت کی وجہ سے مجھ تک نہ پہنچ سکے۔ آج یہی احساس دل کو مزید بوجھل کر رہا ہے۔

صغیر احمد سے میرا تعلق تقریباً چالیس برس پر محیط ہے۔ میری زندگی میں وہ ان چند نایاب لوگوں میں شامل ہیں جنہوں نے اپنی پوری زندگی نہایت خلوص، دیانت داری اور لگن کے ساتھ سیکھنے، سکھانے، لکھنے اور انشورنس سیلز پروفیشن سے وابستہ افراد کی تربیت و ترقی کے لیے وقف کر دی۔ انہوں نے بے شمار ویڈیو لیکچرز تیار کیے، لاتعداد کتابیں تحریر کیں، سینکڑوں سیمینارز اور تربیتی نشستیں منعقد کیں، اور یہ سب کچھ کسی مالی منفعت یا ذاتی فائدے کے بغیر کیا۔

میری نظر میں صغیر احمد وہ منفرد شخصیت تھے جنہوں نے گزشتہ نصف صدی دولت جمع کرنے کے بجائے انسانوں کو کامیاب بنانا اپنا مقصدِ حیات بنایا۔ وہ زندگی کے آخری لمحے تک اسی جذبے، اخلاص اور مشن کے ساتھ جڑے رہے کہ دوسروں کو بہتر انسان، بہتر سیلز پروفیشنل اور بہتر رہنما بنایا جائے۔ میں اللہ کے حضور دستِ دعا ہوں کہ وہ صغیر احمد مرحوم کی ان بے مثال خدمات، لازوال قربانیوں اور مخلصانہ کاوشوں کو اپنی بارگاہ میں شرفِ قبولیت عطا فرمائے، ان کی مغفرت فرمائے، ان کے درجات بلند کرے اور انہیں جنت الفردوس میں اعلیٰ مقام نصیب فرمائے۔ میں صغیر احمد صاحب کے ہزاروں شاگردوں، ساتھیوں، دوستوں اور لاکھوں قارئین سے درخواست کرتا ہوں کہ وہ اپنے محسن، استاد اور میرے عزیز بھائی کے لیے دعائے مغفرت میں میرا ساتھ دیں۔ اللہ تعالیٰ مرحوم کو اپنی رحمت کے سائے میں جگہ عطا فرمائے۔ آمین۔



صغیر احمد خاموشی سے رخصت ہو گئے

عطا محمد تبسم

صغیر احمد خاموشی سے رخصت ہو گئے، ایسے ہی جیسے اکثر دھیرے سے وہ فون کر کے مجھ سے کچھ پوچھتے، پھر اپنی رائے دیتے۔ دو تین ماہ قبل انھوں نے اپنی ایک کتاب کا مسودہ مجھے بھیجا، وہ چاہتے تھے کہ کوئی کراچی کا پبلشر ان کی یہ کتاب چھاپ دے۔ کتابیں چھاپنا آج کل بہت مشکل ہو گیا ہے، پھر وہ کتابیں، جو انسانوں کو بہتر بننے، عمل کرنے، کچھ نیا سوچنا، یا نیا کر کے دکھانے کے جذبے کو مہمیز کرتی ہوں، صغیر احمد نے عمر بھر یہی کیا، وہ انشورنس کے شعبے کے استاد تھے، انھوں نے ہزارون افراد کو ٹریننگ دی، انھیں جینے اور کام کرنے کا ہنر سکھایا۔ میرا ان سے تعارف بہت تاخیر سے ہوا، یہ نہیں کہ میں ان سے ناواقف تھا۔ بس ان سے ملاقات اور بات چیت اور تعارف نہیں تھا۔ وہ عملی انداز میں کام کے دھنی تھے۔ سوچتے اور پھر کام شروع کر دیتے، ان کے پاس خیالات تھے۔ وہ لوگوں کو بہتر دیکھنا چاہتے تھے، عمر بھر اس کے لیے کوشاں رہے، کتابیں لکھیں، لیکچر دیئے، ٹریننگ دی، ویڈیو تیار کی، انشورنس کے لوگوں نے انھیں پذیرائی دی، لیکن وہ نہیں جس کے وہ اہل تھے، ہم اکثر اس وقت جاگتے ہیں، جب وقت ہاتھ سے نکل جاتا ہے، ہم صغیر صاحب سے زیادہ فیض نہ اٹھا سکے۔ وہ خاموشی سے اس دنیا سے رخصت ہوئے۔ اللہ ان کی قبر کو نور سے بھر دے۔ اور ان کے حسنات کو قبول کرے۔ حق مغفرت کرے عجب آزاد مرد تھا۔

انجینئرنگ انشورنس کے ممتاز ماہر مرزا علی محمود انتقال کر گئے

پاکستان کی انشورنس صنعت کی ممتاز شخصیت، مرزا علی محمود کے انتقال پر انشورنس شعبے میں گہرے رنج و غم کا اظہار کیا ہے۔ وہ پاکستان میں انجینئرنگ انشورنس کی بنیاد رکھنے اور اسے فروغ دینے والی نمایاں شخصیات میں شمار ہوتے تھے۔ مرزا علی محمود پیشے کے اعتبار سے مکینیکل اور الیکٹریکل انجینئر تھے۔ انہوں نے 1966ء میں انشورنس کے شعبے میں اپنے پیشہ ورانہ سفر کا آغاز کیا اور بعد ازاں جرمنی کے معروف ادارے میونخ ری سے انجینئرنگ انشورنس کی خصوصی تربیت حاصل کی، جس کے بعد انہوں نے پاکستان میں اس شعبے کو جدید خطوط پر استوار کرنے میں اہم کردار ادا کیا۔ پانچ دہائیوں سے زائد عرصے پر محیط اپنے شاندار کیریئر کے دوران انہوں نے ای ایف یو جنرل انشورنس لمیٹڈ، آدم جی انشورنس اور جوبلی جنرل انشورنس کمپنی لمیٹڈ سمیت ملک کی صفِ اول کی انشورنس کمپنیوں میں انجینئرنگ اور بانڈ انشورنس کے شعبوں کی قیادت کی۔ وہ پاکستان میں انجینئرنگ انشورنس کے معتبر ترین ماہرین میں شمار کیے جاتے تھے اور انہیں کنٹرولر آف انشورنس کے مشیر کی حیثیت سے بھی خدمات انجام



دینے کا اعزاز حاصل رہا۔ مرزا علی محمود کی پیشہ ورانہ مہارت پاکستان کے کئی قومی اہمیت کے حامل منصوبوں میں استعمال ہوئی، جن میں تربیلا ڈیم، پورٹ قاسم اتھارٹی، پاکستان اسٹیل ملز، غازی بروتھا ہائیڈرو پاور پراجیکٹ سمیت متعدد بڑے توانائی، بنیادی ڈھانچے اور صنعتی منصوبے شامل ہیں۔ ان منصوبوں میں ان کی خدمات ملکی ترقی میں ان کے اہم کردار کی عکاسی کرتی ہیں۔ انہوں نے جوبلی جنرل انشورنس میں 16 برس تک ہیڈ آف پراجیکٹس اور بعد ازاں مشیر کے طور پر خدمات انجام دیں۔ اس دوران انہوں نے اپنی قیادت، فنی مہارت اور نوجوان پیشہ ور افراد کی تربیت کے ذریعے ادارے اور پوری انشورنس صنعت پر دیرپا نقوش چھوڑے۔ مرزا علی محمود کی پیشہ ورانہ میراث آج بھی ان بے شمار انشورنس ماہرین کی صورت میں زندہ ہے جنہوں نے ان کی رہنمائی میں کام کیا، جبکہ انجینئرنگ انشورنس کے شعبے میں ان کے قائم کردہ پیشہ ورانہ معیار آنے والی نسلوں کے لیے مشعلِ راہ رہیں گے۔

پاکستان کے مالیاتی شعبے کے لیے نئی نسل کی قیادت تیار کرنا ناگزیر ہے، چیئرمین ایس ای سی پی



چیئرمین ایس ای سی پی ڈاکٹر کبیر احمد سدھو نے کہا ہے کہ مالیاتی شعبے کے لیے باصلاحیت پیشہ ور افراد، باشعور سرمایہ کاروں اور مالیاتی آگاہی رکھنے والے شہریوں کی نئی نسل کی تیاری پاکستان کے مالیاتی نظام کو مضبوط بنانے، سرمایہ مارکیٹوں کو وسعت دینے، سرمایہ کاروں کی شرکت بڑھانے اور پائیدار معاشی ترقی کے لیے انتہائی اہم ہے۔ انہوں نے یہ بات انسٹی ٹیوٹ آف فنانشل مارکیٹس آف پاکستان کے جائزہ اجلاس کی صدارت کرتے ہوئے کہی، جس میں ادارے کو جدید تقاضوں سے ہم آہنگ، صنعت کی ضروریات پر مبنی اور صلاحیتوں کی ترقی، سرمایہ کاروں کی تعلیم اور مالیاتی آگاہی کے فروغ کا ایک مؤثر پلیٹ فارم بنانے کے لیے اصلاحاتی ایجنڈے پر غور کیا گیا۔

اجلاس میں ایس ای سی پی کے کمشنر (اسپیشلائزڈ مارکیٹس ڈویژن) علی فرید خواجہ، ایگزیکٹو ڈائریکٹر عمران عنایت بٹ، ڈائریکٹر محمد شمعون، آئی ایف ایم پی کے چیف ایگزیکٹو آفیسر ڈاکٹر مبشر صادق اور چیئرمین اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن شعیب جاوید حسین نے شرکت کی۔ چیئرمین نے ہدایت کی کہ ایس ای سی پی اور آئی ایف ایم پی کی ٹیمیں مشترکہ جامع روڈ میپ بنائیں تاکہ آئی ایف ایم پی کو مستقبل کے تقاضوں سے ہم آہنگ مالیاتی افرادی قوت کی تیاری، سرمایہ کاروں کی تعلیم اور مالیاتی خواندگی کے فروغ کے لیے ملک کے ایک نمایاں ادارے کے طور پر از سرِ نو منظم کیا جا سکے۔

ٹویوٹا پاکستان اور آدم جی انشورنس کا اشتراک



ٹویوٹا پاکستان اور آدم جی انشورنس نے ٹویوٹا پروٹیکشن پلان کے تحت اپنے صارفین کو مزید بہتر تحفظ اور اضافی سہولیات فراہم کرنے کے لیے باہمی اشتراک کا اعلان کیا ہے۔ یہ اسٹریٹجک شراکت داری دونوں اداروں کے اس مشترکہ عزم کی عکاسی کرتی ہے کہ ٹویوٹا صارفین کو زیادہ اطمینان، اعتماد اور گاڑی کی ملکیت کا مزید خوشگوار اور فائدہ مند تجربہ فراہم کیا جائے۔ اس تعاون کے ذریعے ٹویوٹا پاکستان اور آدم جی انشورنس اپنے صارفین کے لیے تحفظ، بھروسے اور بہترین قدر کو یقینی بنانے کے لیے مل کر کام کریں گے، تاکہ انہیں ہر سفر میں زیادہ اعتماد اور ذہنی سکون حاصل ہو۔

پاکستان میں لائف انشورنس پالیسیوں کے منافع پر ٹیکس لگانے کی منظوری

پاکستانی سینیٹ کی ایک کمیٹی نے بجٹ کی ایک تجویز منظور کر لی ہے جس کے تحت مالی سال 2026-27 سے لائف انشورنس پالیسیوں سے حاصل ہونے والے منافع پر ٹیکس عائد کیا جائے گا۔ یہ پاکستان میں پہلی بار ہوگا کہ انشورنس پالیسیوں سے حاصل ہونے والے سرمایہ کاری منافع کو ٹیکس کے دائرے میں شامل کیا جائے گا۔ سینیٹ کی قائمہ کمیٹی برائے خزانہ و محصولات نے اجلاس میں بجٹ تجاویز کا جائزہ لیا اور لائف انشورنس پالیسیوں کے منافع پر ٹیکس لگانے کی منظوری دی، تاہم پالیسی میں جمع کرائی گئی اصل رقم (پرنسپل اماؤنٹ) کو ٹیکس سے مستثنیٰ رکھا گیا ہے۔ سینیٹ کی جانب سے جاری بیان میں کہا گیا: "ایک اہم پالیسی پیش رفت کے طور پر کمیٹی نے ٹیکس سال 2026 سے لائف انشورنس پالیسیوں کے منافع والے حصے پر ٹیکس عائد کرنے کی تجویز منظور کر لی ہے، جبکہ اصل رقم ٹیکس سے مستثنیٰ رہے گی۔" تجویز کے مطابق: موت یا معذوری کی صورت میں ملنے والی انشورنس رقم پر ٹیکس استثنیٰ برقرار رہے گا۔ وہ لائف انشورنس پالیسیاں جو سات سال کے بعد مکمل ہوں گی، ان پر بھی ٹیکس رعایت برقرار رکھی جائے گی۔ طویل مدتی بچت کے رجحان کو فروغ دینے کے لیے ان پالیسیوں کو تحفظ دیا جائے گا۔

جوبلی جنرل انشورنس کا ملتان میں ٹاؤن ہال اجلاس



جوبلی جنرل انشورنس کا ملتان میں منعقدہ ٹاؤن ہال اجلاس میں علاقائی ٹیموں نے مینیجنگ ڈائریکٹر و چیف ایگزیکٹو آفیسر اظفر ارشد اور چیف سیلز آفیسر محمد ندیم ارشاد کے ساتھ ادارے کی بدلتی ہوئی ترجیحات، مستقبل کے لائحہ عمل اور مشترکہ اہداف پر تفصیلی گفتگو کی۔ اس اجلاس نے قیادت اور ٹیموں کے درمیان کھلے اور تعمیری مکالمے کے لیے ایک مؤثر پلیٹ فارم فراہم کیا، جہاں مختلف نقطہ ہائے نظر کا تبادلہ کیا گیا، باہمی ہم آہنگی کو مزید مضبوط بنایا گیا اور مستقبل کے سفر کے لیے ایک متحدہ حکمت عملی پر زور دیا گیا۔

آدم جی لائف آئی کیپ سی ایف او کانفرنس2026 کا گولڈ اسپانسر بن گیا



آدم جی لائف نے کراچی اور اسلام آباد میں منعقد ہونے والی آئی کیپ سی ایف او کانفرنس 2026 ''دی نیو پلے بک'' کے گولڈ اسپانسر کے طور پر شرکت پر فخر کا اظہار کیا ہے۔اس کانفرنس نے ملک کی ممتاز تنظیموں، مالیاتی ماہرین اور کاروباری رہنماؤں کو ایک پلیٹ فارم پر جمع کیا، جہاں قیادت، جدت، تیزی سے بدلتے کاروباری ماحول سے ہم آہنگی، اور مستقبل کے تقاضوں سے مطابقت رکھنے والی ترقی جیسے اہم موضوعات پر بامعنی گفتگو کی گئی۔آدم جی لائف کا کہنا ہے کہ ادارہ ہمیشہ ایسے مکالموں اور اقدامات کی حمایت پر یقین رکھتا ہے جو ترقی کی راہیں ہموار کریں، مثبت تبدیلی کو فروغ دیں اور ادارہ جاتی بہترین کارکردگی کے حصول میں معاون ثابت ہوں۔

ای ایف یو لائف نے نادرا کے ملٹی بائیومیٹرک ویری فکیشن سسٹم کو اپنانے کے لیے یونیکرو سلوشنز سے شراکت داری کر لی



پاکستان کے نجی شعبے کی معروف لائف اور ہیلتھ انشورنس کمپنی اور فیملی تکافل آپریٹر ای ایف یو لائف نے Unikrew Solutions کے ساتھ ایک اسٹریٹجک شراکت داری قائم کی ہے تاکہ نادرا کے ملٹی بائیومیٹرک ویریفکیشن سسٹم (ایم بی وی ایس) کے تقاضوں پر عمل درآمد کیا جا سکے۔اس پیش رفت کے ساتھ ای ایف یو لائف پاکستان کی پہلی انشورنس کمپنی بن گئی ہے جس نے ایم بی وی ایس کو اختیار کیا ہے، جو ڈیجیٹل تبدیلی، ریگولیٹری معیار کی پاسداری اور صارفین کے اعتماد کے فروغ کے لیے کمپنی کے عزم کی عکاسی کرتا ہے۔معاہدے کے مطابق ای ایف یو لائف نے یونیکرو سلوشنز کو اپنا ڈیجیٹل آئیڈینٹیٹی پارٹنر مقرر کیا ہے، جو جدید کیمرہ بیسڈ فنگر پرنٹ اور چہرے کی شناخت کی ٹیکنالوجی کے ذریعے ریموٹ بائیومیٹرک تصدیق کی سہولت فراہم کرے گا۔اس نظام کے ذریعے صارفین کسی بھی مقام سے محفوظ اور آسان طریقے سے اپنی شناخت کی تصدیق مکمل کر سکیں گے، جبکہ ڈیٹا سیکیورٹی اور ریگولیٹری تقاضوں کی مکمل پاسداری بھی یقینی بنائی جائے گی۔یہ اقدام پاکستان کی انشورنس صنعت میں ڈیجیٹل اعتماد کو فروغ دینے، خدمات تک رسائی بہتر بنانے اور جدید ڈیجیٹل سہولیات کے استعمال کو تیز کرنے کے مشترکہ وژن کی عکاسی کرتا ہے۔ای ایف یو لائف کے منیجنگ ڈائریکٹر اور چیف ایگزیکٹو آفیسر محمد علی احمد کے مطابق یہ شراکت داری کمپنی کے ڈیجیٹل تبدیلی کے سفر کو مزید مضبوط بنائے گی اور محفوظ، قابل رسائی اور اعلیٰ معیار کی انشورنس خدمات فراہم کرنے کے عزم کی عکاس ہے۔

نجکاری کمیشن نے اسٹیٹ لائف کی نجکاری کا باقاعدہ آغاز کر دیا

نجکاری کمیشن نے اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن آف پاکستان (ایس ایل آئی سی) کی نجکاری کے عمل کا پہلا بڑا مرحلہ شروع کرتے ہوئے مالیاتی مشاورتی خدمات کے لیے تکنیکی اور مالیاتی تجاویز طلب کر لی ہیں۔اس سلسلے میں مقامی اور بین الاقوامی اخبارات میں اشتہار شائع کر دیا گیا ہے، جبکہ دلچسپی رکھنے والے ادارے یا کنسورشیم 13 اگست 2026 کو سہ پہر 3 بجے تک اپنی تجاویز جمع کرا سکتے ہیں۔

نجکاری کمیشن کے مطابق منتخب مالیاتی مشیر کو فروخت کنندہ کی جانب سے ڈیو ڈیلیجنس، مارکیٹ ساؤنڈنگ، ممکنہ سرمایہ کاروں سے رابطے، لین دین کا ڈھانچہ تیار کرنے، نجکاری کے موزوں طریقہ کار کی سفارش، اثاثے کی مارکیٹنگ اور شفاف انداز میں پورے عمل کی تکمیل میں معاونت کی ذمہ داری سونپی جائے گی۔اس مقصد کے لیے تفصیلی ریکویسٹ فار پروپوزل (آر ایف پی)، شرائطِ کار، جانچ کے معیار اور مالیاتی مشاورتی خدمات کے معاہدے کا مسودہ نجکاری

STATE LIFE
INSURANCE CORPORATION OF PAKISTAN
اسٹیٹ لائف
انشورنس کارپوریشن آف پاکستان

کمیشن کی ویب سائٹ پر بھی جاری کر دیا گیا ہے۔

حکومت اس سے قبل پالیسی سطح پر اسٹیٹ لائف کی کارپوریٹائزیشن کا فیصلہ بھی کر چکی ہے۔کابینہ کمیٹی برائے نجکاری اور وفاقی کابینہ اسٹیٹ لائف میں حکومت کے 20 فیصد تک حصص فروخت کرنے کی منظوری دے چکی ہیں، تاہم مجوزہ نجکاری سے قبل ادارے کی کارپوریٹائزیشن لازمی قرار دی گئی ہے۔اس مقصد کے لیے وزارت تجارت کو قانون سازی اور دیگر ضروری اقدامات مکمل کرنے کی ذمہ داری سونپی گئی ہے۔

دوسری جانب قومی اسمبلی کی قائمہ کمیٹی برائے تجارت نے انشورنس بل 2026 کی منظوری دے دی ہے، جس کا مقصد انشورنس شعبے میں سرمایہ کاری بڑھانا، ریگولیٹری خامیوں کو دور کرنا، سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) کے اختیارات مضبوط بنانا اور پالیسی ہولڈرز کے تحفظ کو یقینی بنانا ہے۔بل میں وفاقی انشورنس محتسب کے ذریعے تنازعات کے حل، تھرڈ پارٹی جائزے اور انشورنس کمپنیوں کے اثاثوں اور واجبات کے انتظام سے متعلق جامع ریگولیٹری فریم ورک بھی شامل کیا گیا ہے۔

اسٹیٹ لائف نے وفاقی حکومت کو آگاہ کیا ہے کہ ادارے کی کارپوریٹائزیشن یا نجکاری سے متعلق کسی بھی فیصلے سے قبل قانونی، مالیاتی اور اسٹریٹجک ڈیو ڈیلیجنس ناگزیر ہوگی۔یاد رہے کہ اسپیشل انویسٹمنٹ فیسیلیٹیشن کونسل (ایس آئی ایف سی) کی ایپکس کمیٹی نے بھی انشورنس شعبے میں اصلاحات، مسابقت کے فروغ، بین الاقوامی انشورنس کمپنیوں کی حوصلہ افزائی اور عالمی معیار سے ہم آہنگ قانون سازی کی توثیق کر رکھی ہے، جس کے بعد وزارت تجارت نے متعلقہ اداروں سے مشاورت کے بعد نئے انشورنس ایکٹ 2026 کا مسودہ تیار کیا، جسے وفاقی کابینہ رواں سال منظوری دے چکی ہے۔

SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE



تو شاہین ہے
پرواز ہے کام تیرا

ہم فائر انشورنس، ٹریول انشورنس، میرین انشورنس، کار انشورنس،
ہیلتھ انشورنس، انجینئرنگ انشورنس، اور ونڈو تکافل انشورنس کے ساتھ

FIRE INSURANCE



TRAVEL INSURANCE



MARINE INSURANCE



HEALTH INSURANCE



MOTOR INSURANCE



ENGINEERING INSURANCE



SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE

ہمہ وقت آپ کی خدمات کے لیے تیار ہے
شاہین انشورنس ایک بااعتماد نام

تکافل
SHAHEEN
WINDOW TAKAFUL OPERATIONS

10th Floor, Shaheen Complex
M.R. Kayani Road, Karachi-74200
Tel: (9221) 3263 0370-75 (06 Lines)
(9221) 32213950-51 (02 Lines)
Fax: (9221) 32626674
Web: www.shaheeninsurance.com


EMBRACE
CONFIDENCE
EMBRACE RELIANCE INSURANCE
Reliance Insurance Company Limited
Window Takaful
RELIANCE
Reliance Insurance Company Limited
JOURNEY TOWARDS
AN INSURED PAKISTAN
As we consider our self to safeguarding the dreams and aspirations of the people of Pakistan, so let's be part of a transformative voyage towards a secure and insured future. It's not just a claim-it's a promise - a promise to protect, empower, and uplift. Join Reliance Insurance Family.
Reliance Insurance Company Limited
181-A, Sindhi Muslim Co-operative Housing Society, P.O. Box: 13356, Karachi-74400.
Ph: 021-34539415-17 Web: www.relianceins.com